

Актуальні проблеми економічного розвитку підприємств видавничо-поліграфічної галузі ініціативних) до основних обов'язків додалися додаткові – в рамках роботи в командах і робочих групах з ідентифікації та усунення втрат і впровадженню поліпшень. Змінилися ціннісні орієнтації людей, їх ставлення до роботи – вони стали більше цінувати команду, пропонувати ідеї щодо розвитку кожного співробітника, більш відповідально підходити до організації та підготовки робочого процесу і до використання обладнання.

*Література:*

1. Офіційний сайт компанії Тетра Пак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tetrapak.com/ru>.
2. Руководитель «Тетра Пак Украина»: Мы выбираем партнеров, которые думают об экологии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://delo.ua/opinions/kso-rukovoditel-tetra-pak-ukraina-my-vybiraem-partnerov-ko-176266/?supdated\\_new=1463371538](http://delo.ua/opinions/kso-rukovoditel-tetra-pak-ukraina-my-vybiraem-partnerov-ko-176266/?supdated_new=1463371538).
3. Измайлова И. Эффективная организация производства / И. Измайлова // Менеджер по персоналу. – 2012. – №5.

**Жученя К. С.**  
студентка гр. СЕ-51, ВПІ КПІ ім. І. Сікорського  
Науковий керівник: к. і. н., доц. Сошинська Я. Є.

## **ТЕНДЕРНІ ПРОЦЕДУРИ ТА УЧАСТЬ У НИХ ПІДПРИЄМСТВ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ**

Актуальність дослідження проблем проведення тендерних процедур полягає у принципах ефективного використання інвестиційних ресурсів, які зумовлюють забезпечення конкурсності при виборі постачальників, консультантів, підрядників та інших учасників інвестиційного процесу, які у подальшому впливають на успішність комерційної діяльності підприємства [1].

Тендер (англ. *tender* – торги, конкурс) – це найбільш поширена конкурсна форма вибору майбутніх партнерів, що висувають пропозиції послуг, робіт чи

товарів, заснована на принципі конкурентної боротьби між учасниками, які можуть бути фізичними та юридичними особами [2, с. 472]. Кандидати у відповідності із заздалегідь оголошеними правилами повинні запропонувати конкурсній комісії найбільш вигідні умови поставки своїх послуг або товарів. Переможцем стає та організація, яка зробить найбільш рентабельну пропозицію, що відповідає документації та заявленим вимогам, і як результат, з нею укладається контракт.

Прикладом може слугувати один із випадків участі видавничо-книготорговельної компанії «САММІТ-КНИГА» у тендері, організованому мережею дискаунтерів «АТБ», кінцевою метою якого була розробка дизайну кулінарної книги, але здобути перемогу не вдалося у зв'язку з абсурдно низькою і не вигідною запропонованою ціною.

Залежно від способів організації торгів, розрізняють відкриті та закриті, двоступеневі торги (торги з попередньою кваліфікацією), закупівлі у одного учасника та такі, які проводяться у вигляді запиту цінових пропозицій [1, 3]. Варто виділити саме відкриті або публічні тендери, де відсутні обмеження стосовно можливості участі будь-яких зацікавлених постачальників, які відгукнулися на оголошення про проведення даного комерційного заходу та подали свої пропозиції.

Стосовно торгів з попередньою кваліфікацією, то їхня особливість у тому, що на основі попередньої інформації, яка надається всіма зацікавленими взяти участь у торгах підрядниками, і попередньої їх кваліфікації відбувається попередній відбір претендентів (постачальників, підрядників, консультантів), на основі чого складається так званий «довгий список» фірм-претендентів і відсторонення тих підрядників, які не відповідають кваліфікаційним вимогам, після чого на другому етапі до торгів допускаються лише відібрані підрядники за сформованим «коротким списком», які після доповнення, зміни і уточнення конкурсної документації мають змогу вносити необхідні відомості в свій пакет документів з урахуванням нових рекомендацій і подають заявки для

Актуальні проблеми економічного розвитку підприємств видавничо-поліграфічної галузі  
продовження боротьби у другому етапі із зазначенням вартості своєї пропозиції.

У випадку закритих торгів тендерні пропозиції мають право подавати тільки ті підрядники, які одержали від замовника запрошення, а компанії, які не внесені в затверджені списки, відповідно не мають права брати участь в них. Зазвичай тендери на таких умовах проводяться, якщо укладеться договір на постачання складного обладнання, виконання вузькоспеціалізованих робіт, наприклад у видавничо-поліграфічній галузі [4].

Відповідно до цього можна зробити висновок, що видавничо-книготорговельна компанія «САММІТ-КНИГА» найчастіше є учасником-кандидатом відкритих тендерів, інформацію про які дізнається з інтернет-ресурсів. Для участі в цих торгах компанія готує пакет визначених документів, який повинен для всіх претендентів бути однаковим, однозначним для розуміння, містити вичерпну інформацію, необхідну для розроблення тендерних пропозицій, у відповідності до висунутих вимог та подаватися у визначені строки, адже це є важливим показником при відборі пропозиції замовником. Стосовно даного процесу, то він є досить трудомістким та потребує максимальної зосередженості й знання діловодства, щоб не допустити жодних помилок та оформити все на гідному рівні.

Важливим є розуміння того, як проходить процес організації проведення тендерів на конкурсній основі, що включає низку фаз і етапів, які складають закупівельний цикл, зокрема:

- підготовка специфікацій і тендерної документації;
- спеціальне повідомлення про тендер, розсилання тендерної документації попередньо відібраним компаніям; підготовка ними тендерних пропозицій і подання їх до тендерного комітету;
- відкриття торгів (розкриття тендерних пропозицій) і оцінка пропозицій, підготовка оцінної доповіді і визначення переможця;
- підписання контракту;

- виконання контракту і його закриття [1].

Як приклад організатора тендерів, можна назвати досить відоме підприємство з іноземними інвестиціями «МакДональдз Юкрейн Лтд», метою торгів якого є створення зв'язків та співпраця в організації соціального проекту для дітей з популяризації читання українських книжок. Умови участі та вимоги до видавництв досить конкретно та грамотно описані на офіційному сайті компанії [5].

Отже, розробка та організація тендерів потребує розуміння мети та формулювання умов участі у конкурсі і конкретних вимог до учасників. Кандидати повинні уважно переглянути та відповідально віднестися до процесу якісної підготовки документації для всіх етапів відбору, щоб такий різновид комерційної діяльності дійсно проходив на високому професійному рівні й мав необхідну ефективність.

#### *Література:*

1. Офіційний сайт «Студопедія»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://studopedia.su/10\\_45324\\_tenderi-osnovni-vidi-ta-sposobi-provedennya.html](http://studopedia.su/10_45324_tenderi-osnovni-vidi-ta-sposobi-provedennya.html).
2. Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. д. ю. н., проф. Л. К. Воронової. – 2-е вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта, 2011. – 558 с.
3. Офіційний сайт «ТендерГід»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://articles.tendergid.ua/ua/що\\_таке\\_тендер.html](http://articles.tendergid.ua/ua/що_таке_тендер.html).
4. Офіційний сайт «Верано»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://verano.rv.ua/navchannya/tender-shho-take-tender>.
5. Офіційний сайт «МакДональдз»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mcdonalds.ua/ukr/novini/tender-shchodo-spivpraci-z-knizhkovimi-vidavnistvami-ukraini>.